

---

# RATINGREPORT

## Dez. 2007

Fidelity  
PENSION SOLUTIONS  
*Kronberg im Taunus bei*  
Frankfurt/Main

**TELOS**

## Inhaltsverzeichnis

<b>Kommentar</b> .....	<b>7</b>
<b>Gliederung</b> .....	<b>8</b>
<b>1. Organisation</b> .....	<b>8</b>
a) Einbindung des Bereichs PS.....	8
<i>bei Fidelity International in Deutschland</i> .....	8
<i>im Fidelity-Konzern</i> .....	9
b) Gründung des Bereichs PS und strategische Bedeutung.....	9
c) Entwicklung des Bereichs PS:.....	10
<b>2. Produkte und Dienstleistungen:</b> .....	<b>10</b>
a) Produkte/Philosophie.....	10
b) Produkte/Lösungsansätze.....	11
<i>Implementierung und Funding betrieblicher Defined Contribution-Pläne (DC):</i> .....	<i>11</i>
<i>Ausgliederung und Funding nicht akzessorischer Pensionszusagen (Defined Benefit, DB)</i> <i>und anderer Leistungszusagen</i> .....	<i>12</i>
<i>Life Cycle-Produkte:</i> .....	<i>13</i>
<i>Präferenzmodell bei Zeitwertkonten</i> .....	<i>13</i>
<i>FF Multi Asset Strategic Fund:</i> .....	<i>13</i>
<i>Insolvenzversicherung von Wertguthaben</i> .....	<i>13</i>
c) Strategische Einbindung der Produkte und Planungen.....	13
<b>3. Qualitätsmanagement</b> .....	<b>14</b>
a) Überwachung der Produkte.....	14
b) Kontrolle der Kooperationspartner.....	14
<b>4. Kundenbetreuung und Services</b> .....	<b>15</b>
a) Laufende Kundenbetreuung.....	15
b) Services.....	15

Pension Solutions

Fidelity International  
Fidelity Investment Management GmbH

**Parameter**

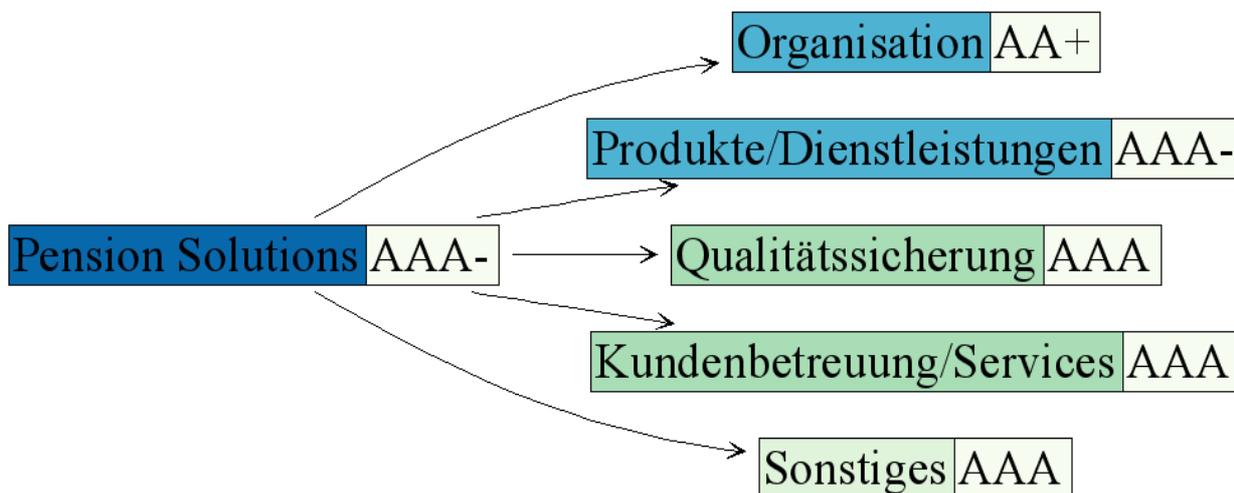
**Datum** 29 Jan 2008  
**Einheit** Pension Solutions  
**Kundengruppen** Institutionelle Kunden

**Kontakt**

**Rated Party** Dr. Klaus Mössle  
 ☎ +49-6173-509-3228, klaus.moessle@fidelity.de  
**Analysten** Dr. Frank Wehlmann  
 ☎ +49-611-9742-100, frank.wehlmann@telos-rating.de  
 Dr. Felix Wittmann  
 ☎ +49-611-9742-116, felix.wittmann@telos-rating.de

**Ergebnisse**

AAA	Erfüllt höchste Qualitätsstandards
-	
+	
AA	Erfüllt sehr hohe Qualitätsstandards
-	
+	
A	Erfüllt hohe Qualitätsstandards
-	
N	Erfüllt derzeit nicht die TELOS-Qualitätsstandards



Alle Rechte vorbehalten. Die Quellen zu den Fakten in diesem Rating Report halten wir für zuverlässig, können jedoch deren Richtigkeit und/oder Vollständigkeit nicht garantieren. TELOS GmbH übernimmt keine Verantwortung für Verluste oder Schäden aufgrund von Fehlern oder vorgenommenen Wertungen. Ratings und Einschätzungen können sich ändern und sollten nicht alleinige Grundlage für Investmententscheidungen sein.

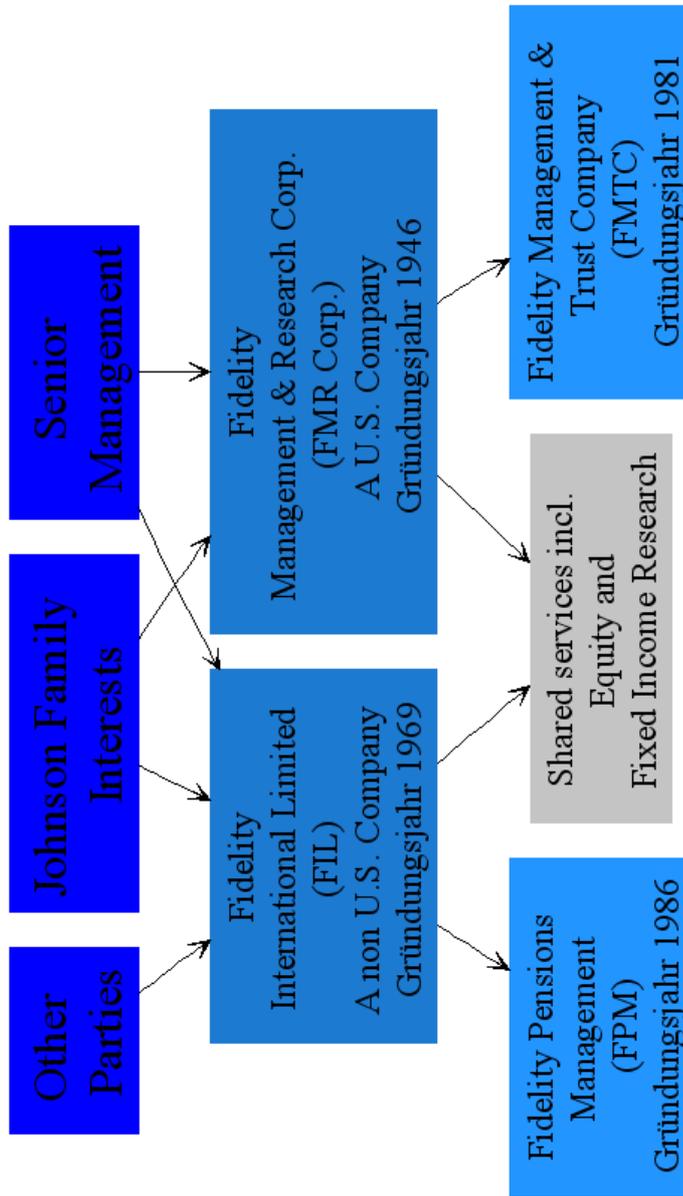
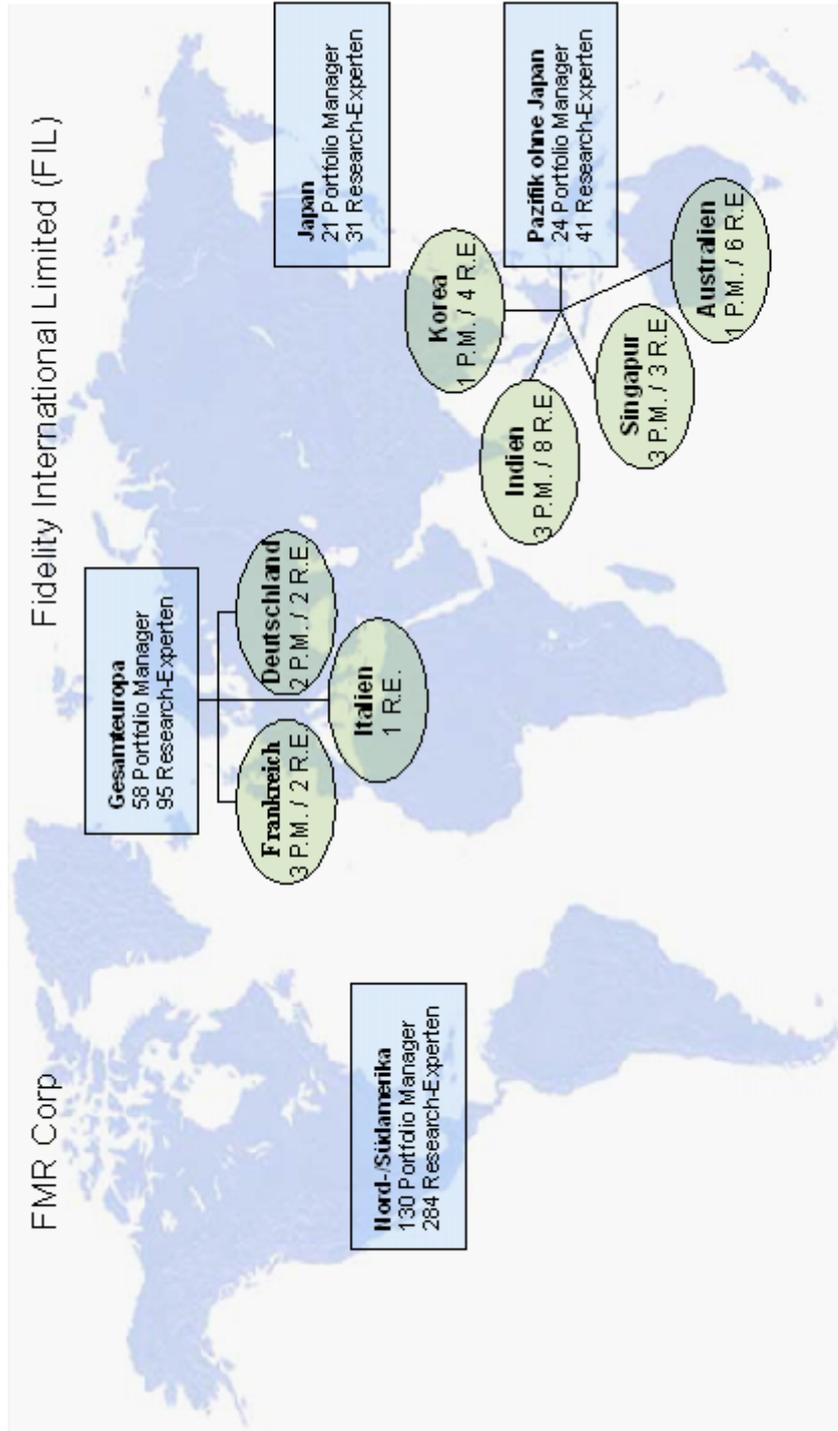


Abbildung 1: Organisationsstruktur

Gesellschaft	Fidelity Investment Management GmbH Pension Solutions
Adresse	Fidelity International Fidelity Investment Management GmbH Kastanienhöhe 1 D-61476 Kronberg im Taunus
Telefon	Telefon +49-6173-509-3228
Gründung	2006
Mitarbeiter	9 *
AUM (EUR m)	15 Mio. € Assets under Management/Administration *
Geschäftsfeld	Produkte und Plattformen im Bereich betriebliche Altersvorsorge

\* Stand: 30 November 2007



Anmerkungen: Die Teams Frankreich und Deutschland sind Bestandteil von Gesamteuropa. Pazifik ohne Japan umfasst die Teams Indien, Korea, Singapur & Australien. Diese Zahlen spiegeln Ressourcen von Fidelity International Limited (FIL) und deren Tochtergesellschaften sowie von FMR Corp und verbundenen Unternehmen sowie deren Tochtergesellschaften wieder. Zu den Research-Experten gehören Associates und Analysten, Manager von Länder- und Sektorfonds mit Research-Verantwortlichkeit und technische sowie quantitative Analysten, die Mitglieder der Aktien-Research-Teams sind.  
 Quelle: Fidelity, 30. Juni 2006

**Abbildung 2 : Internationale Präsenz**

## Kommentar

Der Geschäftsbereich PS wurde bei Fidelity International in Deutschland Anfang 2006 offiziell mit Gründung einer eigens für den Sektor Altersvorsorge gegründeten Tochtergesellschaft, der „Fidelity Pensions Services GmbH“, Kronberg, ins Leben gerufen. Der Eintritt in den deutschen Markt für Altersvorsorge ist als konsequenter Schritt der Firmenphilosophie von Fidelity zu werten, als einer der führenden Anbieter auf diesem Gebiet zum einen Vorsorgelösungen länderspezifisch „vor Ort“ anzubieten; als integrierter Bestandteil der globalen Ausrichtung des Hauses Fidelity ist der Bereich PS aber zum anderen genauso in das internationale Netzwerk von Fidelity eingebettet. Weltweit betrachtet ist Fidelity sowohl im Asset Management wie auch bei der Entwicklung von Altersvorsorgelösungen für Firmen einer der führenden Anbieter. Die enge Verzahnung von Altersvorsorge (Pension Solutions) und Investment Management bildet eines der kulturellen Leitbilder des Hauses Fidelity. Deutschland ist eines der ausgewählten Länder, in denen Fidelity konsequent den Ausbau seiner Dienstleistungen im Bereich PS und damit zusammenhängender Anlagelösungen vorantreibt.

In Deutschland ist Fidelity seit 1992 vertreten und verfügt seit 2005 über eine eigene Kapitalanlagegesellschaft, die „Fidelity Investment Management GmbH“ (FIM) mit Sitz in Kronberg, in der der Bereich PS angesiedelt ist. Die deutsche Einheit unterteilt sich in den eigentlichen Bereich PS (Defined Contribution-Modelle) und das Team für das klassische institutionelle Geschäft (Defined Benefits). Durch die internationale Konzerneinbindung und die hohe Akzeptanz in der Fidelity-Gruppe profitiert der Bereich PS (Deutschland) von den weltweiten Kundenkontakten und kann auf diese Weise auch zunehmend außerhalb Deutschlands operierende Firmenkunden durch länderübergreifende Komplettlösungen in der betrieblichen Altersvorsorge unterstützen. Dabei steht dem PS Team die gesamte Produktpalette von Fidelity weltweit zur Verfügung.

Das konsequent über die letzten Jahre aufgebaute und aus überwiegend sehr erfahrenen Mitarbeitern bestehende Team im Bereich PS deckt die Gebiete Pension Sales, Implementierung der PS-Produkte sowie Kundenbetreuung (Client Relationship Management) ab. Das PS-Team wird bei Bedarf, insbeson-

dere bei der Kommunikation mit den Firmenkunden (z.B. Sicherstellung des reibungslosen Ablaufes von Mitarbeiterinformationen) sowie beim Marketing (z.B. Organisation von Veranstaltungen, Entwicklung und Erstellung von Marketing-Materialien), von den Mitarbeitern aus dem Direktgeschäft mit Privatkunden unterstützt. Diese interne Zusammenarbeit unterstreicht die sehr kunden- und serviceorientierte Vorgehensweise von Fidelity International in Deutschland.

In Anlehnung an die internationale Reichweite von Fidelity im Bereich PS weltweit mit über 26.000 Firmenkunden konzentriert sich Fidelity Pensions Services (Deutschland) auf die bewährten Produktkategorien wie „Defined Contribution-Pläne“ (Pensionskonten auf Basis von Direktzusagen), die Einrichtung von „Zeitwertkonten“ sowie die Implementierung von „Contractual Trust Arrangements“ (sog. CTA-Modelle) als entsprechende Insolvenzschutzmaßnahmen. Durch die Einbeziehung der „Fidelity Investments International“, Niederlassung Frankfurt am Main, als Vermögenstreuhänder gewährleistet Fidelity Deutschland den Insolvenzschutz zur Absicherung der Mitarbeiter im Insolvenzfall des Unternehmens.

Fidelity tritt dabei als End-to-End-Anbieter auf. Fidelity bietet nicht nur die Beratung rund um das Thema „Betriebliche Altersvorsorge“ an, sondern übernimmt auch die praktische Umsetzung individueller Lösungen im Hause des Kunden.

Soweit sinnvoll ist Fidelity über die Nutzung der Expertise anderer Fidelity-Einheiten (z.B. Zusammenarbeit mit Investmentspezialisten von Fidelity) hinaus Partnerschaften eingegangen, die zur Arrondierung der Dienstleistungen dienen (z.B. Kontenadministration über Lohoff & Partner, Erstellung von CTA-Verträgen mit Hilfe von Spezialisten).

Allen angebotenen Produkten ist gemeinsam, dass die Kapitalanlage und damit die Ausfinanzierung des Versorgungsweges als integraler Bestandteil der Komplettlösung verstanden wird. Dies gilt auch für die unter dem Namen „Fidelity ActiveLife Option“ angebotene Auswahl an Fondskonzepten und den unter dem Namen „Fidelity ActiveLife Zielsparen“ für eine zielgerichtete Altersversorgung konzipierten Fonds. Hervorzuheben ist dabei, dass Fidelity trotz seiner sehr starken Stellung als Investment Manager ein offenes Fondsangebot anderer Anbieter (sog. „open architecture“) vorhält und präferiert.

Natürlich steht Fidelity nach dem Start des Bereichs PS in Deutschland im Jahre 2006 immer noch am Anfang. Dennoch verfügt Fidelity bei allen im Rahmen von PS angebotenen Produkten bereits über namhafte Referenzkunden. Vor der Freigabe eines Produktes im Markt führt Fidelity in aller Regel einen Lifetest im eigenen Hause durch. So kommt das Zeitwertkonten-Modell sehr erfolgreich bei den Mitarbeitern von Fidelity International in Deutschland zum Einsatz.

Perspektivisch sieht Fidelity für den deutschen Vorsorgemarkt erhebliches Wachstumspotential, an dem der Bereich PS entsprechend partizipieren soll.

Die konsequente Konzentration auf die gezielt angebotene Produktgruppe im Bereich PS, das umfassende Beratungs- und Lösungsangebot sowie die starke Vernetzung in der internationalen Gruppe des Hauses Fidelity in Verbindung mit einem sehr starken Angebot an Fondslösungen bieten sehr gute Voraussetzungen für einen nachhaltigen Ausbau des Bereichs Pension Solutions.

Sämtliche Produkte und Dienstleistungen von Fidelity Deutschland unterliegen einer strengen und fortlaufenden Qualitätskontrolle sowohl in prozessualer wie auch in rechtlicher Hinsicht. Auch bei der Entwicklung neuer Produkte sind klare Regularien einzuhalten. Bei der Auswahl neuer Partner wird eine intensive Due Diligence durchgeführt und über die Zeit der Zusammenarbeit nachgehalten. Hierbei bedient man sich soweit erforderlich auch externer Partner (Kanzleien, Wirtschaftsprüfer, Dienstleister). Großen Wert legt der Bereich PS auf eine enge Begleitung des Kunden durch einen speziellen Relationship Manager, nachdem das Projekt erfolgreich aufgesetzt wurde.

Fidelity PS erhält aufgrund der hohen Professionalisierung der Verbindung von Altersvorsorgeberatung und gleichzeitiger Investmentintegration im Rahmen eines international bekannten und strategisch klar ausgerichteten Mutterhauses die Note

„AAA-“.

## Gliederung

1. Organisation
2. Produkte und Dienstleistungen
3. Qualitätsmanagement
4. Kundenbetreuung

### 1. Organisation

#### a) Einbindung des Bereichs PS

##### - bei Fidelity International in Deutschland

Fidelity ist bereits im Jahre 1992 mit der Gesellschaft „Fidelity Investment Services GmbH“ in den deutschen Markt eingetreten und konzentrierte sich zunächst auf den Absatz von Publikumsfonds in Deutschland. Eine eigene Kapitalanlagegesellschaft wurde im Jahre 2005 mit der „Fidelity Investment Management GmbH“ (FIM) mit Sitz in Kronberg gegründet. Durch diesen Schritt wurde neben dem bereits zuvor verfolgten Retailgeschäft auch das Interesse an der institutionellen Anlegerschaft dokumentiert.

Diese erweiterte Strategie für den deutschen Markt wurde mit dem Launch des Geschäftsbereichs „Pension Solutions“ in der ersten Jahreshälfte 2006 untermauert. Offiziell fiel der Startschuss mit der Gründung einer eigenen Tochtergesellschaft, der „Fidelity Pensions Services GmbH“, Kronberg (FPS). FPS bildet damit eine eigene juristische Einheit neben der Kapitalanlagegesellschaft FIM. Durch diesen Schritt hat Fidelity im Markt deutlich gemacht, dass das Haus auch in Deutschland in diesem beratungsintensiven Sektor institutionelle Anleger umfassend und nachhaltig unterstützen sowie bei allen Fragen der betrieblichen Altersvorsorge begleiten will und kann. In Kronberg sitzen mehr als 200 Mitarbeiter. Das Team um den Geschäftsführer der FIM, Herrn Dr. Klaus Mössle, wurde in den letzten zwei Jahren um zum Teil sehr erfahrene Mitarbeiter aus dem Bereich Altersvorsorge erweitert.

FPS bietet im Schwerpunkt die Verwaltung von Pensionsplänen und Zeitwertkonten an. Soweit es um die Ausgliederung von in Unternehmen bestehenden Pensionsrückstellungen (sog. Contractual Trust Arrangements oder CTAs) geht, fungiert eine weitere Gesellschaft, die „Fidelity Investments International“, Niederlassung Frankfurt am Main (FII)

mit Sitz in Kronberg als Vermögenstreuhande und Vermögensverwalter für die Firmenkunden. Die Insolvenzversicherung der Mitarbeiter des Firmenkunden wird von der FPS selbst sichergestellt.

Damit hat sich Fidelity im deutschen Markt sowohl auf der Fondsseite (Publikums- und Spezialfonds) sowie im Bereich der Altersvorsorge (Beratung und Administration) als Komplettanbieter aufgestellt und auch schon etabliert.

#### - im Fidelity-Konzern

Fidelity International ist ein weltweit operierender Asset Manager, der ca. 215 Mrd. € für seine Kunden verwaltet. Ein Großteil dieser Gelder stammt aus fondsbasierten Altersvorsorgeprodukten oder weist z.B. bei institutionellen Anlegern einen mittelbaren Bezug in Form der Ausfinanzierung von Altersversorgungsmodellen auf. Seit der Gründung im Jahre 1969 ist Fidelity International unabhängig und befindet sich mehrheitlich im Privatbesitz der Familie Johnson. Durch die internationale Reichweite deckt der Research-Bereich von Fidelity International ca. 95% der globalen Kapitalmärkte ab. Fidelity verfügt damit über die notwendige Erfahrung und die Ressourcen, um dem bevorzugten aktiven Portfoliomanagementansatz zur Einzeltitelauswahl bei Aktien und Renten gerecht werden zu können. Diese umfassende Expertise wird auch aktiv eingesetzt, um einer effizienten Ausfinanzierung und Rückdeckung von Altersvorsorgekonzepten weltweit gerecht zu werden.

Die deutschen Gesellschaften FIM und FPS gehören zur Fidelity International-Gruppe und fügen sich mit ihrer Positionierung im Asset Management sowie dem Beratungsansatz auf dem Gebiet der Altersvorsorge nahtlos in dieses internationale Konzept ein. Durch diese Einbindung wird das Know-how auf dem Gebiet der betrieblichen (und privaten) Altersversorgung „vor Ort“ in Deutschland mit dem Anspruch eines global führenden Hauses im Asset Management in Einklang gebracht. Über die Möglichkeit der Nutzung der internationalen Asset Management-Expertise hinaus profitieren die deutschen Einheiten auch von den internationalen Kontakten von Fidelity International. Insbesondere im Bereich der CTAs konnte Fidelity (FPS) Mandate in Deutschland aus bereits vorhandenen Kundenverbindungen von Fidelity International zu Großkonzernen gewinnen. Sobald das Thema Altersvorsorge bei Firmenkunden relevant ist, werden die Termine abgestimmt und von Spezialisten aus den beiden Bereichen Asset Management und PS gemeinsam wahrgenommen. Die Einbindung in das international vorhandene Netzwerk wird sehr konsequent verfolgt.

#### b) Gründung des Bereichs PS und strategische Bedeutung

Nachdem Fidelity International in Deutschland bereits mit Gründung der Kapitalanlagegesellschaft FIM im Jahre 2005 unter anderem Pension Solution-Beratung angeboten hatte, begann der offizielle Start mit Gründung der eigenen Tochtergesellschaft FPS im Jahr 2006, ebenfalls mit Sitz in Kronberg. Mit seinem inzwischen neunköpfigen Team übernimmt der Bereich „Pension Solutions“ die drei Dienstleistungsbereiche

- Pension Sales, d.h. die umfassende Beratung zu den Produkten „Defined Contribution“-Pläne, Contractual Trust Arrangements, Zeitwertkonten sowie zur Nutzung von Fidelity ActiveLifeOption – und Zielsparen – Fonds als individuelle Kapitalanlagestrategien,
- im Rahmen von CTA-Modellen die Implementierung aller angebotenen Produkte bis hin zur Sicherstellung der Insolvenzversicherung mittels der Gesellschaft FII als Vermögenstreuhande für den Arbeitgeber sowie der FPS als Sicherungstreuhande für die Arbeitnehmer des Firmenkunden, sowie
- das gesamte Client Relationship Management, also die enge Kundenbetreuung bis hin zur Abdeckung der Mitarbeiterkommunikation im Unternehmen des Firmenkunden.

Nach dem Grundverständnis und der Unternehmensphilosophie von Fidelity International wird dieses umfassende Beratungs- und Dienstleistungsangebot immer in einem festen Kontext zur bestmöglichen Fondslösung gesehen. PS und Asset Management stehen demnach nicht nebeneinander wie bei vielen Anbietern, sondern bilden ein einheitliches und in sich geschlossenes Produkt. Dies erklärt sich aus der Herkunft des Hauses mit der sicherlich angelsächsisch geprägten Idee, dass Altersvorsorge immer auch zugleich die Finanzierung im Sinne einer Beitragsorientierung (sog. Defined Contribution) mit zu berücksichtigen hat.

Diese Philosophie ist zugleich ein wesentlicher Bestandteil der strategischen Ausrichtung des Hauses Fidelity weltweit wie auch jeweils unter besonderer Berücksichtigung der Gegebenheiten in den einzelnen Ländern. Die Priorisierung des Bereichs PS in all seinen Facetten in Zusammenhang mit der konsequenten Umsetzung über Fondslösungen unterstreicht zudem das erklärte Ziel, sich langfristig und nachhaltig unter Nutzung der weltweiten Exper-

tise im deutschen Markt als einer der führenden Anbieter zu etablieren.

Innerhalb dieser Strategie kommt dem PS-Team in Deutschland die Aufgabe zu, über die Beratung und Kontenadministration hinaus individuell auf die Bedürfnisse des Kunden und auf sein Risikoprofil hin zugeschnittene Kapitalanlagestrategien zu entwickeln. In diesem Sinne versteht sich das PS-Team als Lösungsanbieter mit dem Anspruch, für die Firmenkunden komplexe Implementierungen von Altersversorgungsmodellen von der vertraglichen Gestaltung bis hin zur Abwicklung zu übernehmen.

### c) Entwicklung des Bereichs PS:

Mit dem offiziellen Start in der ersten Jahreshälfte 2006 begann Fidelity Deutschland, innovative Konzepte im Bereich beitragsorientierter Pensionszusagen, Zeitwertkonten sowie Lösungen für die Auslagerung von Pensionsrückstellungen aus der Unternehmensbilanz mittels CTAs, zu entwickeln. In Anlehnung an die Firmenphilosophie, neue Produkte zunächst im eigenen Hause zu testen, wurde für die Fidelity-Mitarbeiter in Deutschland erfolgreich ein Zeitwertkonten-Modell aufgelegt, das sehr gut angenommen wurde. In dem relativ kurzen Zeitraum seit der offiziellen Aufnahme der PS-Beratung vermochte Fidelity, für jedes seiner Produkte mindestens einen namhaften Firmenkunden zu gewinnen und effiziente Modelle praktisch umzusetzen. Aktuell verwaltet Fidelity für deutsche Kunden außerhalb der eigenen Mitarbeiterschaft rund 15 Mio.€ und administriert Konten für etwa 2.000 Mitarbeiter von Firmenkunden. Nach der recht kurzen Historie ist noch nicht abschließend zu beurteilen, inwieweit die Anfangserfolge auch nachhaltig sein werden. Angabegemäß stehen aber eine ganze Reihe konkreter und hochwertiger Projekte mit Neukunden an.

Als Zielgruppe und damit künftiges Wachstumspotential betrachtet Fidelity Deutschland für den Bereich PS mittlere und große Unternehmen, da diese vom weit reichenden Dienstleistungsangebot am besten profitieren können.

Der konsequente Ausbau des PS-Teams mit zum Teil sehr erfahrenen Mitarbeitern mit über zehn Jahren Erfahrung in diesem Markt untermauert die klare Umsetzung der Strategie, den Bereich PS im deutschen Markt auszubauen. Die Mitarbeiter decken jeweils bestimmte Schwerpunktthemen ab. Der Leiter des Bereichs PS, Dr. Klaus Mössle, verfügt über vierzehn Jahre Branchenerfahrung. Dr. Andreas Prechtel und Herr Jochen Lucht fungieren als Ge-

schäftsführer der FPS.

Fidelity International in Deutschland nutzt die Expertise und Erfahrung externer Partner, soweit sich dies aus Gründen der Effizienz anbietet. Dazu gehört vor allem die Kooperation mit Lohoff & Partner in Isernhagen. Dieser Kooperationspartner übernimmt für die Fidelity-Kunden die gesamte Kontenverwaltung sowie die Administration der Zeitwertkonten-Modelle.

## 2. Produkte und Dienstleistungen:

### a) Produkte/Philosophie

Der Bereich PS sieht sein Dienstleistungsangebot im Einklang mit den aus Sicht von Fidelity derzeit auch in Deutschland klar erkennbaren Trends:

- Übergang von leistungs- zu beitragsorientierten Zusagen,
- Hinwendung zu externen Finanzierungen bestehender Versorgungssysteme und damit weg von Innenfinanzierungseffekten (Pensionsrückstellungen) sowie
- Suche nach individuell auf das Unternehmen zugeschnittenen Flexibilisierungen der Lebensarbeitszeit der Mitarbeiter (Thema Zeitwertkonten).

Die Leistungen von PS im Bereich beitragsbezogener Vorsorgelösungen umfassen die gesamte Wertschöpfungskette, angefangen

- mit fondsbasierten Pensions- (Auszahlungen in der Rentenphase) und Zeitwertkonten (Lösungen für das Alter über flexible Gestaltung der Arbeitszeit)
- über die Ausgliederung und Fundierung von Pensionsverpflichtungen,
- die Übernahme der Administration für Vorsorgekonten,
- die Implementierung der Lösungen bei den Firmenkunden

- bis hin zur Sicherstellung der Mitarbeiterkommunikation (u.a. Zugriff der Mitarbeiter auf das Vorsorgekonto via Internet-Portal).

Fidelity PS verfolgt damit einen ganzheitlichen Kundenansatz im Bereich der beitragsorientierten Vorsorgemodelle. Dabei sind die einzelnen Komponenten flexibel im Rahmen der Produktangebote einsetzbar.

Bei den Contractual Trust Arrangements, die der Ausgliederung bestehender Pensionsrückstellungen dienen, baut Fidelity auf zwei „Plattformen“.

Die „Fidelity Investments International“, Niederlassung Frankfurt (Kronberg) fungiert als Vermögensstreuhanderin und ist für die Anlage der Deckungsmittel verantwortlich. Dazu überwacht sie die ordnungsgemäße Verwendung der Gelder z.B. bei den Versorgungszahlungen.

Zu dem umfassenden Aufgabenkatalog der Gesellschaft gehören unter anderem

- Verwaltung des Vermögens für den Arbeitgeber,
- Entgegennahme von Einzahlungen der Gesellschaft (Arbeitgeber),
- Erteilung von Wertpapierkauf- und verkaufsaufträgen,
- Auszahlungen von Geldern an den Arbeitgeber sowie
- die Sicherung der Gelder im Insolvenzfall.

Aufgabe der zweiten Gesellschaft, der „Fidelity Pensions Services GmbH“, ist die Administration der virtuellen Mitarbeiterkonten. Die FPS vertritt im Insolvenzfall die Interessen der Mitarbeiter des Unternehmens.

## b) Produkte/Lösungsansätze

Aufbauend auf den zuvor geschilderten Rahmenbedingungen hält Fidelity Deutschland für seine Kunden im Bereich PS flexible und innovative Lösungen vor.

Hervorzuheben sind dabei folgende Produkte und

Services:

### - **Implementierung und Funding betrieblicher Defined Contribution-Pläne (DC):**

Fidelity kann als einer der führenden Anbieter von DC-Plänen weltweit angesehen werden. Über 26.000 Firmenkunden stehen bei ca. 7,3 Millionen Mitarbeiterkonten verwaltete Assets in Höhe von über 1 Billion US-\$ (davon 750 Mrd. US-\$ in Fidelity-Fonds angelegt) gegenüber. Seit 2006 bietet Fidelity International in Deutschland DC-Pensionspläne auch aktiv in Deutschland an.

Zielgruppe dieses Angebotes sind Mitarbeiter von Firmenkunden und dabei insbesondere leitende Angestellte, die neben einem festen Beitrag ihres Gehaltes auch z.B. Teile ihrer Tantiemen in einen DC-Plan einzahlen. Fidelity International übernimmt die gesamte Vermögensverwaltung. Für dieses „fond-sakzessorische“ Produkt (d.h. der Wert der Versorgung am Ende der Laufzeit richtet sich nach der Wertentwicklung der Fonds bzw. der erwirtschafteten Erträge) bietet Fidelity den Kunden umfangreiches Informationsmaterial und Rechenbeispiele mit Hochrechnungen an. Dem Ziel einer langfristigen Kapitalanlage mit begrenzter Volatilität kommt Fidelity mit seiner Fonds-Familie „FF Target™ Euro Funds“ nach, die derzeit in 5-Jahresabständen die Endzeitpunkte 2010 bis 2040 umfasst. Mit einem kontrollierten, über die Laufzeit abnehmenden Anteil an risikoreicheren Investments in Aktien sollen beständige, für die Altersvorsorge passende Erträge erwirtschaftet werden.

Fidelity PS bietet umfassende Beratungsleistungen für die Entwicklung eines auf die Bedürfnisse des Unternehmens ausgerichteten Versorgungsmodells an. Die Beratung schließt im Einzelfall auch Überlegungen ein, inwieweit Pensionsrückstellungen bei Nutzung einer (Gruppen-) CTA-Lösung als sog. „Plan Assets“ anerkannt werden bzw. ausweisbar sind; dies betrifft insbesondere Unternehmen, die nach IFRS und US-GAAP bilanzieren.

Die gesamte Kontenadministration wird im Namen von Fidelity von Lohoff & Partner wahrgenommen, einem renommierten und angesehenen Service-Dienstleister in allen Belangen der Zukunftsvorsorge. Zu dem Leistungsspektrum gehören Services wie

- die Schnittstellenverwaltung und die Bereitstellung automatisierter Prozesse,

- die komplette Kontenführung auf Mitarbeiterebene,
- die Orderabwicklung
- Qualitätsüberprüfungen auf Kontenebene,
- ein umfassendes Reporting bis hin zur
- Abwicklung von Leistungsfällen.

Das Leistungspaket von PS beinhaltet auch alle Maßnahmen, die eine zielgerichtete Information der Mitarbeiter über die Teilnahmebedingungen und die Vorteile der Nutzung transparent machen.

**- Ausgliederung und Funding nicht akzessorischer Pensionszusagen (Defined Benefit, DB) und anderer Leistungszusagen**

Über die Gruppentreuhand-Lösung von Fidelity Deutschland können Unternehmen sämtliche pensionsbezogenen (z.B. klassische Pensionszusagen) – oder ähnlichen (z.B. Zeitwertkonten) Versorgungsleistungen aus dem Unternehmen insolvenzgesichert auslagern. Die sog. „Doppelseitige Treuhandlösung“ wird durch die zwei Fidelity-Gesellschaften FPS und FII sichergestellt.

Aufgabe von FPS ist es, gemeinsam mit Lohoff & Partner die Kontenadministration zu übernehmen und im Interesse der Mitarbeiter den Vermögenstreuhandhänder, die FII, zu kontrollieren. FII wiederum trägt Sorge für die effiziente Verwaltung des eingezahlten und angesammelten Vermögens. Sämtliche Treuhandverträge, die Fidelity seinen Kunden zur Verfügung stellt, werden von Kundenseite ausschließlich mit Fidelity abgeschlossen. Hervorzuheben ist die seit Jahrzehnten bestehende Erfahrung des Hauses Fidelity und hier insbesondere der Schwestergesellschaft „Fidelity Management & Research Corporation“ (FMR), Boston, die heute zu den bedeutendsten Fondsanbietern in den USA gehört. FMR und Fidelity International decken mit ihren Research-Teams weltweit ca. 95% der Märkte im Asset Management ab. Dabei können von Fidelity angebotene Publikumsfonds genauso wie individuelle Spezialfondslösungen zum Einsatz kommen.

Das Team PS berät dabei Firmenkunden auch bei der Entwicklung passender Strategien, um die Pensionszusagen und die erforderliche Ausfinanzierung im Sinne eines Asset-Liability-Modellings optimal

in Einklang zu bringen. Es findet regelmäßig ein Abgleich der gewählten Strategie mit den aktuellen Marktgegebenheiten statt.

**- Fidelity ActiveLife Zeitwertkonto**

Unter dem Produktnamen „Fidelity ActiveLife Zeitwertkonto“ (ALZK) bietet Fidelity Arbeitnehmern in enger Abstimmung mit ihren Arbeitgebern die Möglichkeit, in der Zeit vor Erreichen des Rentenalters Vermögen z.B. für den Vorruhestand anzusammeln. Der Arbeitnehmer kann dazu Entgelte aus seinem (Brutto-) Gehalt oder auch in Geld umgerechnete Überstunden in das Treuhandmodell von Fidelity einzahlen und so steueroptimiert zusätzliche Versorgungsleistungen für das Alter ansammeln. Durch die Einbindung des Fidelity CTAs besteht Insolvenzschutz. Die entscheidende Basis für das ALZK bilden professionelle Anlagestrategien. Positiv zu werten ist, dass Fidelity hierbei nicht nur auf eigene Fondsprodukte zurückgreift, sondern über die eigene offene Fondsplattform „FundsNetwork™“ auch den Zugang zu Fonds anderer Anbieter eröffnet. Dabei stehen den Mitarbeitern drei Fondskonzepte mit unterschiedlichen Zielrichtungen zur Verfügung:

- Fidelity ActiveLife Option: mit unterschiedlichen Risiko-Rendite-Profilen, wenn der Anlagehorizont noch nicht feststeht,
- Fidelity ActiveLife Zielsparen: wenn das Zielalter wie z.B. der Rentenbeginn feststeht
- Fidelity ActiveLife Individuell: wenn die teilnehmenden Mitarbeiter über Erfahrung im Asset Management verfügen und die Einzelfondsauswahl selbst treffen wollen.

Hervorzuheben ist in diesem Zusammenhang die kostenfreundliche Ausgestaltung des Modells. So entfallen etwa bei Umschichtungen die Gebühren, was eine Steigerung der Rendite zur Folge hat.

Das „Fidelity ActiveLife Pensionskonto“ rundet die fondsbasierten Vorsorgelösungen von Fidelity ab. Diese zielen darauf ab, dass Mitarbeiter je nach Eintrittsalter passende Lebenszyklusfonds auswählen können, um bewusst für den Renteneintritt anzusparen.

Das beitragsorientierte Pensionskonto von Fidelity Deutschland ist modular konzipiert und bie-

tet dem Arbeitgeber wie den Arbeitnehmern alle Flexibilität bei der Beitragsleistung bis hin zu verschiedenen Auszahlungsmodalitäten (z.B. Einmalzahlung oder Leistung als Rente). Eine Rentenleistung wird zurzeit nicht von Fidelity abgedeckt.

In der Konzeptionsphase übernimmt das PS Team die vollständige Beratung, angefangen von der Auswahl des für das Unternehmen passenden Vorsorge-modells über die Entwicklung der „Kapitalrichtlinie“ gemeinsam mit dem Arbeitgeber sowie die Klärung aller insolvenzrechtlichen Gesichtspunkte bis hin zur gesamten Order- und Kontenabwicklung. Auch stellt Fidelity bei Bedarf alle notwendigen Unterlagen zur Einrichtung und Administration zur Verfügung (u.a. Betriebsvereinbarungen, Entgeltumwandlungsvereinbarungen, Mitarbeiterinformationsschreiben etc.).

Damit versteht sich Fidelity International in Deutschland mit seinen Mitarbeitern im Bereich PS als Komplettanbieter von der Konzeption bis zur Implementierung. Dies soll einerseits der Entlastung der Personalabteilung des Arbeitgebers dienen; zum anderen soll im Rahmen eines individuell zugeschnittenen Kommunikationspaketes auch ein optimaler Informationsfluss zum teilnehmenden Mitarbeiter gewährleistet werden.

Fidelity unterscheidet grundsätzlich drei Produkt-Konzepte, die im Rahmen der fonds-basierten Altersvorsorge zum Einsatz kommen:

#### - **Life Cycle-Produkte:**

Für die Rückdeckung beitragsorientierter, fonds-akzessorischer (d.h. die Leistung richtet sich nach dem Verlauf des Fonds) Pensionszusagen. In Europa werden diese Produkte unter dem Label „FF Target™ Euro Funds“ (2010 bis 2040, in 5-Jahresabständen) geführt.

#### - **Präferenzmodell bei Zeitwertkonten**

Soweit Mitarbeiter im Rahmen von Zeitwertkonten-Modellen individuell nach ihrer Risikopräferenz über die Anlagepolitik entscheiden möchten, kommen diese Fonds zum Tragen. Hier können über die offene Plattform auch Produkte anderer Anbieter bis hin zu Garantieprodukten integriert werden.

#### - **FF Multi Asset Strategic Fund:**

Die Besonderheit dieser Produktklasse ist die dynamische Steuerung von miteinander nur wenig korrelierten Assetklassen wie z.B. „Immobilienaktien Global“ und „Rohstofftitel“. Präferiert wird der Einsatz bei CTAs, sofern kein Durations-Matching im Vordergrund steht.

#### - **Insolvenz-sicherung von Wertguthaben**

Den Bereich der Insolvenz-sicherung von Wertguthaben hat Fidelity International in Deutschland sehr gut aufbereitet und alle bestehenden Möglichkeiten, aber auch eventuelle Unsicherheiten, interner sowie externer Finanzierungsalternativen aufgearbeitet. Auch hier versteht sich Fidelity als Partner seiner Kunden. In allen insolvenzrechtlichen Fragen arbeitet Fidelity weltweit mit der Kanzlei Baker McKenzie zusammen. Das favorisierte Modell besteht hier sicher in der Kombination einer Vermögens- und einer Sicherungs-Treuhand im Rahmen des von Fidelity angebotenen Modells einer „Doppelseitigen Treuhand“. Hier kann Fidelity auf seine bestehende CTA-Struktur zurückgreifen.

### c) Strategische Einbindung der Produkte und Planungen

Fidelity erhebt nicht den Anspruch, seinen Kunden alle Durchführungswege (z.B. Pensionsfonds) in ihrer Gänze anbieten zu wollen. Fidelity konzentriert sich vielmehr sehr gezielt auf Produkte, die beitragsorientiert ausgerichtet sind, ist andererseits aber auch flexibel, wenn es z.B. um das Funding von leistungsbezogenen Pensionszusagen über Spezialfonds geht. Hierzu hat Fidelity Deutschland in einem kurzen Zeitraum ein hochprofessionelles Team von Mitarbeitern mit entsprechender Branchenerfahrung auf- und konsequent ausgebaut. Fidelity verfolgt einen ganzheitlichen Kundenansatz.

„Ganzheitlich“ bedeutet nach dem Verständnis des Hauses Fidelity auch, den Kunden z.B. über Zeitwertkonten-Modelle in der Phase vor der eigentlichen Verrentung zu begleiten, aber auch konkrete Ideen für die Rentenphase zu entwickeln und Lösungen zu implementieren. Im Rahmen von „Asset-Liability-Modellen“ oder „Liability-Driven-Investments“ werden historische Daten zu Verläufen der Altersversorgung mit künftigen Rendite-Risiko-Prognosen verknüpft, um ein realistisches und auf das Unternehmen zugeschnittenes Portfolio aufzubauen.

Für diese Simulationen ist die „Investment Strategies Group“ von Fidelity verantwortlich.

Gebündelt werden die Aktivitäten und hier insbesondere auch die Vermögensanlage sowie die Administration über die gemeinsame CTA-Plattform. Über dieses Instrument beabsichtigt Fidelity, im deutschen Markt auch Unternehmen mittlerer Größe zu gewinnen. Die sehr umfangreiche Produktpalette deckt dazu alle im Zuge einer Absicherung von Versorgungskonzepten erforderliche Risiko-Return-Profile ab. Diese können individuell auf die Bedürfnisse des Arbeitgebers, aber auch der teilnehmenden Mitarbeiter, zugeschnitten werden.

Diese den internationalen Markt fast vollständig abdeckende Expertise und damit den Anspruch eines globalen Players macht sich Fidelity International in Deutschland – und damit auch das PS Team – zunutze. Fidelity International in Deutschland tritt als integrierter Teil eines weltweiten Asset Managers mit lokaler Expertise auf.

Für die Zukunft plant Fidelity eine Verknüpfung der angebotenen Zeitwertkonten mit einem der fünf Durchführungswege in Deutschland.

### 3. Qualitätsmanagement

#### a) Überwachung der Produkte

Die im Zuge der Einrichtung der „Plattform“ genutzten Gesellschaften wie die FPS und die FII unterliegen standardmäßig der Kontrolle der Wirtschaftsprüfer bei der Prüfung der Jahresabschlüsse.

Zudem legt Fidelity großen Wert auf die laufende Kontrolle aller Management-Prozesse. Hierzu bedient man sich interner sowie externer Verfahren. Speziell für das institutionelle Geschäft wurde ein Leitfaden in Form des „FRAG 21“ erstellt. Danach werden alle Bereiche vom Investment Management über das Trading bis hin zur Administration und dem Kundenreporting einer eingehenden, kontinuierlichen Überprüfung unterzogen. Dieser Prüfbericht wird von der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft PwC im Zuge der Revision kontrolliert.

Alle rechtlich relevanten Vorgänge und Unterlagen werden einerseits durch die im Hause Fidelity Deutschland vorhandene Rechtsabteilung und bei Bedarf unter Hinzuziehung der weltweit für Fidelity tätigen Mitarbeiter in den Rechtsabteilungen auf ihre

Übereinstimmung mit der Gesetzes- und Rechtslage hin überprüft. Dazu gehören alle den Rechtsverhältnissen zugrunde liegende Verträge, Treuhandvereinbarungen sowie Muster-Verträge.

Im Bedarfsfall werden externe Steuerberater oder Anwaltskanzleien hinzugezogen.

Durch die enge Kommunikation im Hause Fidelity ist sichergestellt, dass Änderungen in der Gesetzgebung z.B. in steuerrechtlicher Hinsicht rechtzeitig erkannt und bei bestehenden wie bei in der Entwicklungsphase befindlichen Produkten Anpassungen vorgenommen werden.

#### b) Kontrolle der Kooperationspartner

Kooperationspartner von Fidelity müssen sich einer intensiven Due Diligence stellen. Für diese Qualitäts-Checks legt Fidelity extrem hohe Maßstäbe an. Nach einem intensiven Vorauswahlprozess mittels Fragebogen und persönlichen Interviews findet ein Besuch vor Ort durch ein Fidelity-Team statt, in dem alle relevanten und involvierten Bereiche vertreten sind.

Umfangreiche Service Level Agreements gewährleisten auch eine laufende nachhaltige Kontrolle der Güte der Leistungen der externen Partner. Je nach Bedeutung des Kooperationspartners kommt es auch unterjährig zu Abstimmungsgesprächen. Im Übrigen werden alle Kooperationspartner mindestens einmal im Jahr durch die Abteilung „Internal Audit“ einer Kontrolle unterzogen.

Im dem sehr wichtigen Bereich der Funktionsfähigkeit der Kontenadministration findet bei jedem Beitragslauf ein Abgleich zwischen dem virtuellen Arbeitgeberdepot entsprechend der Verwaltungsplattform und dem tatsächlichen Bestand im Unternehmensdepot auf Seiten des Vermögenstreuhänders, der FII, statt.

Zusätzlich ist es Aufgabe jeder Fachabteilung, die Kooperationspartner auf ihrem speziellen Gebiet der Zusammenarbeit laufend auf die Leistungsqualität hin zu prüfen.

## 4. Kundenbetreuung und Services

### a) Laufende Kundenbetreuung

Großes Gewicht nimmt bei Fidelity PS auch die Kundenbetreuung ein. Darunter versteht Fidelity die Betreuung in der Anbahnungsphase, also die Planung des Projekts einschließlich der Durchführung von Mitarbeiter-Informationsveranstaltungen bis hin zur konkreten Betreuung nach Aufsetzen und Start des Vorsorgemodells.

Als Betreuer steht jedem Kunden immer ein zentraler Relationship Manager des Bereichs PS zur Verfügung, zum anderen kann der Kunde bei Fragen auf das Fidelity Service Center in Kronberg zurückgreifen. Zu den Aufgaben der Betreuer gehören

- Bereitstellung von Vorsorge-Informationen für die Belegschaft des Unternehmens (z.B. Info-Veranstaltungen, Einsatz eines Freistellungsrechners usw.),
- die Erstellung von Reports für den Jahresabschluss sowie Gutachten,
- die Beantwortung von Kundenanfragen (u.a. Steuerinformationen, Kontoauszüge),
- Überwachung und Weiterleitung aller durch Beitragszu- oder abflüsse geprägten Geschäftsvorfälle.
- Darstellung der Wertentwicklung auf den virtuellen Kundendepots,
- Regelmäßige Information an das Unternehmen über die Wertentwicklung der Anlage im Betriebsvermögen sowie

- die Bereitstellung von Informationen für das Unternehmen im Hinblick auf die steuerrechtliche Verarbeitung der Kapitalanlagen.

Das PS-Team von Fidelity ist mit den vorhandenen Ressourcen ausreichend ausgestattet, um die Betreuungsaufgaben effizient wahrzunehmen. Fidelity verweist in diesem Zusammenhang auf die sehr lange Historie des Hauses bei der Verwaltung von Altersvorsorge-Modellen weltweit. So bietet etwa Fidelity in Großbritannien DC-Modelle seit über zehn Jahren an. Diese globale Sicht in Verbindung mit der lokalen Verbundenheit und Expertise zeichnet Fidelity im Bereich DC aus. Unterstützt wird die interne Kommunikation durch eine Palette an Möglichkeiten für das Marketing und die Mitarbeiterinformation.

### b) Services

Über das Angebot der Plattform und die gegründeten Tochtergesellschaften, die als Vermögens- bzw. Sicherungs-Treuhänder fungieren, ist Fidelity in der Lage, die Unternehmenskunden bei allen Fragen von DC-Modellen, aber auch bei der Ausfinanzierung leistungsbezogener Vorsorgepläne kompetent zu beraten und auch die entsprechende Administration anzubieten.

Das Reporting besteht standardmäßig aus einem elektronisch bereitgestellten und allen Sicherheitsstandards entsprechenden Online-Portal sowie auf Wunsch aus einem postalischen (Standard-) Bericht mit Aussagen zu Abrechnungen und Kontobewertungen (erfolgt in der Regel einmal p.a.). Im Portal sind auch stichtagsbezogene Aufstellungen auf Nachfrage darstellbar. Über diesen im Online-System zur Verfügung gestellten „Kontoauszug“ ist es dem Mitarbeiter jederzeit möglich, in Echtzeit eine tagesaktuelle Bewertung zu erhalten. Auch den Firmenkunden bietet Fidelity je nach Erfordernis eine individuelle Aufbereitung der Zahlen und Kennziffern für die Bilanz und die Gewinn- und Verlustrechnung an.